

基于价值管理的非财务指标研究的思考

陈华敏

(厦门大学会计系, 福建 厦门 361005)

【摘要】非财务指标的运用与企业价值管理 (VBM) 的需要密切相关, 而因果关系链是非财务指标研究的核心。本文在对现有的非财务指标研究的相关文献综述的基础上, 分析了当前研究的优点及不足, 认为实证研究还需进一步深入细化, 特别是对因果关系链的研究。基于因果关系的价值动因研究是未来研究主导方向, 并提出构建因果模型应注意的几个方面。

【关键词】非财务指标 价值管理 价值动因 因果关系

管理会计实务的重点经历了四个阶段的演进, 到 90 年代已发展为围绕价值管理, 从战略高度强调企业价值创造过程, 强调与股东价值相关的关键财务与运营动因的识别、衡量与管理。管理会计的这一发展趋势促使管理人员更加关注对组织中的作业、价值动因等基本要素的分析与运用。由于传统财务指标具有仅关注既定风险及不确定性条件下所进行决策的结果, 无法支持直接控制过程所需的决策需求等等不足。近年来, 基于决策支持与减少企业代理成本的需求, 越来越多的研究开始关注于非财务指标的发展与运用。

平衡记分卡是试图将非财务指标纳入管理控制系统的一种新的管理工具, 它强调因果关系链的选择与运用, 但平衡记分卡所描述的只是企业中众多因果关系的一部分。因果关系中的因与果实质上是一种先行指标与滞后指标的关系。在管理会计发展史中, 因果关系在 20 世纪 50 年代, 决定将成本分配至相关产品、服务时就已处于关键地位, 从此以后, 一直成为管理会计的一个基本方面。非财务指标具有双重性: 虽然从产出的角度看, 它可以作为一种结果指标, 解决基于历史成本的会计计量模式所无法反映的产出结果, 如: 无形资产、风险产出。但是它更主要的是从动因的角度, 作为财务指标的前导指标, 是企业发展的价值驱动因素。因此, 基于价值管理的非财务指标的研究的核心是对企业价值创造过程中的因果关系的分析。本文认为对非财务指标研究的现状进行总结, 进而研究它在价值创造过程中因果关系中应注意的几个方面, 对管理会计在我国的运用有指导意义。

一、非财务指标的相关文献综述

非财务指标的研究在我国有一些学者已述及, 如: 胡奕明 (2001)、唐广 (2003) 等, 但文献综述十分鲜见。因此, 本文主要涉及国外相关研究, 与非财务指标相关的研究可归纳为以下四个方面:

(一) 研究以战略为导向的非财务指标的选择与业绩的关系, 它侧重于研究非财务指标与战略之间的紧密度所产生的经济后果。如: Simons (1987) 发现, 如果会计控制系统中指标选择与企业的战略联系得越紧密, 股东的投资回报率就会越高。PIMS 研究结果表明市场地位、质量、组织结构等战略与公司长期绩效之间存在关系。平衡记分卡通过引入非财务指标, 将任务和决策转化为四个基本维度的目标与指标, 来贯彻企业的战略, 它强调短期目标和长期目标的均衡发展 (Kaplan, 1992)。

(二) 验证非财务指标与企业业绩的关系。现有对非财务指标与企业业绩之间的关系研究集中于验证顾客满意程度与全面质量管理(TQM)方面非财务指标的运用与业绩间的关系。在业绩指标的选择上,用了较宽泛的业绩口径,分别运用会计业绩、市场业绩或经济附加值指标。

在顾客满意程度方面:Anderson等(1994,1997)通过从77家代表不同行业的瑞典企业中取得的横截面数据进行研究,发现会计业绩与顾客满意度正相关。Perera等(1997)发现公司通过改变他们的生产战略以提高顾客满意度使用非财务指标与改进业绩有关。Ittner等(1998)用顾客层面、业务单位以及公司层面的数据检验了顾客满意度与公司业绩之间的关系,发现只有公司层面的顾客满意度与公司当前的市价有关,但与当前的会计指标并不相关。Behn等(1999)的研究发现在美国的航空业,顾客的满意度与同时期的财务业绩直接相关。

在全面质量管理方面:现有的对TQM与公司业绩的关系的研究,基本上都证明了采用TQM的公司的会计业绩与市价都会提高。Symons等(1995)研究表明,基于TQM的报酬体系会带来更高的业绩。Chenhall(1997)的研究认为,同时采用TQM与非财务指标的企业会比只采用TQM但是未使用非财务指标的企业得到更好的业绩。

此外,还有一些相关领域的研究,如:Hirschey等人(1998)的研究认为,关于专利权的质量方面的非财务指标信息与股价变动正相关。Hughes(2000)研究美国电力行业空气污染指标与该行业公司股价之间关系却发现,二者之间并不存在着相关关系。但总体上,这些研究都表明同时使用财务与非财务指标比单一使用财务指标要更为有效地反映企业真实业绩。

(三) 基于代理理论的研究

代理理论是解决委托代理问题及研究激励机制的主要经济学理论。基于代理理论的研究可分为两方面:一方面,从管理效率的角度,分析综合业绩评价体系能否更有效反映管理行为,以利于管理人员进行决策。如:Barua等(1995)的研究发现将非财务指标加入业绩评价体系在一些情况下能比单一使用财务指标更快与更直接地反映出管理行为。Rees等(1994)认为非财务指标能更好地衡量现在的管理行为所能带来的经济影响,这使管理人员能够很快地纠正管理上的行为。另一方面,研究非财务指标在经理人报酬契约中的作用。Rees等(1994)研究表明非财务指标更不容易被操纵,因为它们不象成本分配或资产估值那样那么依靠管理人员的判断。Banker等(2000)研究认为管理层的行为会影响非财务指标所实现的价值,进而影响长期的业绩。

(四) 基于权变理论研究不同变量对非财务指标选择的影响

权变理论是20世纪70年代以来企业管理所形成的两大综合理论之一,它认为,权变关系的概念框架主要包括三个基本部分:(1)环境;(2)管理观念、方法与技术;(3)二者之间的权变关系。它强调对管理会计特定技术方法的选择取决于企业所面临的环境。通过早期一些不同的实证研究结果,发现非财务指标的使用与企业的一些变量(如:时间等)相关。当考虑到非财务指标是否与公司的特性相符时,非财务指标与公司业绩之间的联系是一种权变的关系。这使近年的一些研究意识到基于管理会计的柔性化特点,只有从权变理论的角度,分析不同的影响变量,才能更好区分非财务指标在不同条件下使用的有效性。如:Ittner等(1997)的研究发现,处于财务困境的公司会更多地采用短期财务指标。因为管理层想要避免破产并且破产所导致的严重后果促使它们更多地依赖于短期财务指标。Ittner等(2002)通过对雇员的报酬体系进行研究,发现不同的非财务指标在不同的环境下使用所产生的业绩是不同的。Ama1等(2003)的研究则表明非财务指标的使用与企业以下几个变量显著相关(1)是否存在革新进取的战略;(2)质量导向的战略;(3)产品开发周期的长短;(4)行业规则;(5)处于财务困境的程度。

二、对现有研究的分析与思考

从以上文献可看出现有研究具有如下优点:第一,强调了非财务指标与战略相结合的重要性,

改变了传统业绩评价模式下,业绩衡量与战略不相关的研究方式。第二,验证了非财务指标与业绩方面存在的关系,研究方法具有多样化,采用了实验研究和实地研究、统计研究调查等不同实证研究方法,符合非财务指标具有多种量化表现形式缺乏统一比较规则的特性。在数据取样上,也使用了横截面数据与时间序列数据不同的数据取样方法。第三,研究了非财务指标在激励机制中的作用,有助于解决传统业绩评价模式难以解决委托代理问题的困境。并且,开始用权变理论的观点对非财务指标的变量选择进行研究。权变性是非财务指标区别于财务指标的一大特点。权变理论的引入,是符合非财务指标特质的研究基础。

但是,从文献中还可以看到现有研究的局限性:大部分研究将非财务指标作为财务指标的补充,侧重于从反映企业价值创造的结果角度对它进行研究,而对它在企业价值创造的过程中作用的研究较少。特别是对非财务指标作为价值动因在企业价值管理中所形成的因果链研究得很少。除了 Ittner 等少数学者的一些研究开始注意到权变理论在非财务指标研究中的意义外,相当部分的研究对权变关系并不十分关注,对非财务指标的研究还限于一些粗糙的模块分析,套用财务会计的实证研究方法,影响研究结果的说服力。此外,对非财务指标的一些基础研究还较为匮乏。如对价值动因的作用、对非财务指标的认识还存在误区,影响了对非财务指标研究的进一步深化。

因此,对非财务指标在价值管理中的作用的研究仍处于进展中,尚未形成规范理论,各种实证研究还需进一步结合企业内外部影响要素进一步细化深入,特别是对因果关系链的研究应成为对非财务指标进行研究的关键要点。

如果缺乏因果关系的研究,将会使在非财务指标研究中出现以下不足:

(1) 可能对不正确的目标设置了错误的指标,导致了最后结果的不利。

(2) 可能导致企业财务业绩与非财务业绩之间出现背离的现象。缺乏因果关系,非财务指标同样易于受到人为操纵。由于财务指标具有统一的披露规则与适用标准,具有规则约束,刚性较强。而非财务指标并无统一标准,一旦受到操纵,影响企业未来决策,可能具有更大的破坏性。

(3) 可能导致企业产生大量“噪声”,误导管理人员决策选择。在信息时代,科技手段的进步,使信息的获取更简便,信息量也急速上升。过量的不同信息常常会产生“噪声”,而非财务指标相对于财务指标的优点之一,是对“噪声”更不敏感。财务指标的“噪声”不断加大,促使非财务指标的使用不断上升。但是,如果在指标选择上缺乏因果关系的验证,管理人员同时追求过多的指标,导致一个业绩计量体系内包含了过多的不相关指标,可能导致“不相容”,非财务指标自身也可能产生“噪声”。

(4) 对一些公司而言,它存在成本效益问题。大量的分散的业绩指标通常会需要对信息系统进行大量投资,以从不同的数据库中提取相关信息,如果指标间缺乏因果关系,用不同的指标进行衡量可能费钱费时。而且,过多的不相容指标在短期内可能发生冲突。

(5) 缺乏统计意义上的可靠性。现有研究表明,管理控制系统、组织内生要素与企业业绩指标之间的关系通常是非线性的,在缺少对因果关系分析的基础上,分析不同企业间的非财务指标,难以把握管理会计问题的复杂实质,缺乏统计意义上的可靠性。

三、基于因果关系的价值动因研究是未来研究主导方向

基于以上分析,本文认为对非财务指标的研究应围绕价值管理为核心,强调企业因果关系链的价值动因研究。而对因果关系链的研究,最终应以能找出对长期财务业绩影响最大的非财务指标为目标,这使构建一个有效的因果模型离不开以下几个方面:

(一) 围绕企业战略建立因果关系。因果关系的建立是确定所选指标权重的基础,而指标与权重二者又决定了企业资源的配置。因果关系的建立应该围绕企业战略而建立,才可以令企业取

得战略成功的价值驱动因素与企业业绩之间建立因果关系，因果关系链与企业价值链连为一体。

（二）验证因果关系。在因果关系的建立过程中与建立后，都存在因果模型是否有效的问题。在因果关系的建立过程中，对因果模型也常常出现意见难以一致的现象，需要对不同的几个因果模型进行验证，选取最有效的模型。对于已建立因果模型的企业，也需要进一步验证非财务指标的改善是否确实会对未来的财务业绩产生影响。

（三）不断改进因果关系模型。尽管管理会计的研究对象主要是与内部组织结构相关的公司行为，但是契约理论认为，只有当市场交易费用大于企业内部组织成本时，交易才会在企业内部进行。所以，外部环境与企业内部要素影响着管理会计实践。因果模型确定后不是一成不变的，它随着企业内外部环境的变化而需要不断调整。特别是企业发生战略转移时，原有的因果模型可能需要重新建立。而且，企业内部已验证的价值动因的背后，还可能存在更深层次的价值动因，需要不断挖掘，这一过程可能也是永无止境的动态过程，因果模型也应随之相应调整。

综上所述，基于价值管理的非财务指标的研究在我国尚处于引入阶段，无论在用契约理论或权变理论这些基础理论对它进行解释方面，或是价值动因、非财务指标的理论等方面，还是在其与企业价值创造结果（企业业绩）或企业价值创造过程中的作用方面都存在很大的研究空间。但对它的研究最终脱离不了对因果关系的研究，对因果关系的研究是未来研究的核心，如何使非财务指标具体可行，全面、科学地建立在系统的理论基础上，如何结合中国的制度背景对它的运用进行研究，都有待于未来进一步思考。

参考文献:

- [1] 胡奕明. 非财务指标的选择——价值相关分析[J]. 财经研究, 2001(5), 44-49
- [2] 唐广. 评价上市公司价值的非财务指标概述[J]. 财会月刊, 2003A7, 30-31
- [3] 余绪缨. 余绪缨综合文集[C]. 北京: 中国财政经济出版社, 2003
- [4] Amal, A. S., Hassan, R. H. and B. Wier. 2003. An empirical investigation of the performance consequences of nonfinancial measures[J]. Journal of Management Accounting Research vol.15: 193-223
- [5] Anderson, E., C. Fornell, and D. Lehmann. 1994. Customer satisfaction, market share, and profitability: Findings from Sweden[J]. Journal of Marketing (July): 53-66.
- [6] Anderson, E., C. Fornell, and R. Rust. 1997. Customer satisfaction, productivity and profitability: Differences between goods and services[J]. Marketing Science 16 (2): 129-145.
- [7] Banker, R. D., G. Potter, and D. Srinivisan. 2000. An empirical investigation of an incentive plan that includes nonfinancial performance measures[J]. The Accounting Review 75 (1): 65-92.
- [8] Barua, A., C. H. Kriebel, and T. Mukhopadhyay. 1995. Information technologies and business value: An analytic and empirical investigation[J]. Information Systems Research 6 (1): 3-24.
- [9] Behin, B., and R. Riley. 1999. Using nonfinancial information to predict financial performance: The case of the U.S. airline industry[J]. Journal of Accounting, Auditing, and Finance 14: 29-56.
- [10] Chenhall, R. 1997. Reliance on manufacturing performance measures, total quality management and organizational performance[J]. Management Accounting Research (8): 187-206.
- [11] Hirschey, M., V. Richardson, and S. Scholz. 1998. Value relevance of nonfinancial information: The case of patent data. Working paper, University of Kansas.

- [12]Hughes, K. E. 2000. The value relevance of nonfinancial measure of air pollution in the electric utility industry[J]. The Accounting Review(April):209-228
- [13]Ittner, C. D., and D. F. Larcker. 1997. Quality strategy, strategic control systems, and organizational performance[J]. Accounting, Organizations and Society 22 (3-4): 293-314.
- [14]Ittner, C. D., and D. F. Larcker..1998. Are nonfinancial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction[J]. Journal of Accounting Research 36: 1-35.
- [15]Ittner, C. D., and D. F. Larcker. 2002. Determinants of performance measure choices in worker incentive plans[J]. Journal of Labor Economics 20 (2): 59-91.
- [16]Ittner, C. D., and D. F. Larcker. 2003. Coming up short on nonfinancial performance measurement[J]. Harvard Business Review (November):88-95
- [17]Kaplan, S. and D. Norton. 1992. The balanced-scorecard: Measures that drive performance[J]. Harvard Business Review (January-February): 71-79.
- [18]Perera, S., G. Harrison, and M. Poole. 1997. Customer-focused manufacturing strategy and use of operations-based nonfinancial performance measures: A research note[J]. Accounting, Organizations and Society 22 (6): 557-572.
- [19]Rees, W., and C. Sutcliffe. 1994. Quantitative non-financial information and income measures: The case of long-term contracts[J]. Journal of Business Finance and Accounting (April): 331-347.
- [20]Simons, R. 1987. Accounting control systems and business strategy: An empirical analysis[J]. Accounting, Organizations and Society 12 (4): 357-374.
- [21]Symons, R., and R. Jacobs. 1995. A total quality management-based incentive system supporting total quality management implementation[J]. Production and Operations Management 4 (3): 28-41.

Thinking about Nonfinancial Measure Research Found on Value-based Management

Chen Hua-min

(Xiamen University, Xiamen, Fujian, 361005)

Abstract: Nonfinancial measures are closely correlated with enterprises' value-based management, while cause-effect link is the core of its research. This article summarizes the literatures first, then analyzes both the merits and weaknesses of current research, and figures empirical research need to go deep, especially for the casual model. In the last part, the author point out casual-based research of value driver is the leading direction in the future, and advances some perspectives that ought to be taken care in casual model constructing.

Key Words: nonfinancial measure; value-based management; value driver; causal model

作者简介: 陈华敏, 厦门大学会计系博士研究生, 从事公司理财及现代管理会计研究

通讯地址: 厦门大学 1597 号信箱 (361005)

联系电话: (0) 13959274853 E-mail: hmchen-2001@sohu.com